Semeador

novembro-dezembro/88

DA MESA DO EDITOR

O colportor bate à porta. É atendido, faz sua oferta, argumenta. Efetua a venda. No dia combinado leva os livros e os entrega ao cliente. Missão cumprida; ele encontra-se feliz. Foi o trabalho que deu certo. Mais certo deu se o colportor deixou com seu cliente uma publicação que possa levá-lo a Cristo. Esse trabalho, feito com inteligência e temor a Deus, é "igual ao do ministro evangélico".

A imprensa é um meio eficaz, usado por Deus para a pregação do Evangelho. Se considerássemos o esforço com que o trabalho de publicações foi iniciado, sem nenhuma intenção mercantilista, com todo amor e devoção à Causa do Mestre, seríamos, por certo, movidos pelo Espírito Santo a atentar para sua importância. Colocaríamos, ainda, como prioridade a pregação das boas novas do reino de Deus e nosso amor a esse trabalho divino seria fortalecido.

Nesta edição do SEMEADOR, publicamos algo sobre o início do trabalho que você faz, esperando que a experiência do passado possa ser um estímulo aos que hoje lutam na mesma trincheira, pela mesma Causa, pelo mesmo Senhor.

J.P.

ÍNDICE

Da Mesa do Editor
A importância do seu trabalho 2

A Obra de Publicações
Seu início e desenvolvimento 3

Os Seis Erros do Homem
Escrito há dois mil anos por Cícero 6

E o Meu Artigo?
Uma resposta sobre as colaborações para a revista 8

Entusiasmo - Um Fator de Êxito
Algumas razões para o entusiasmo 9

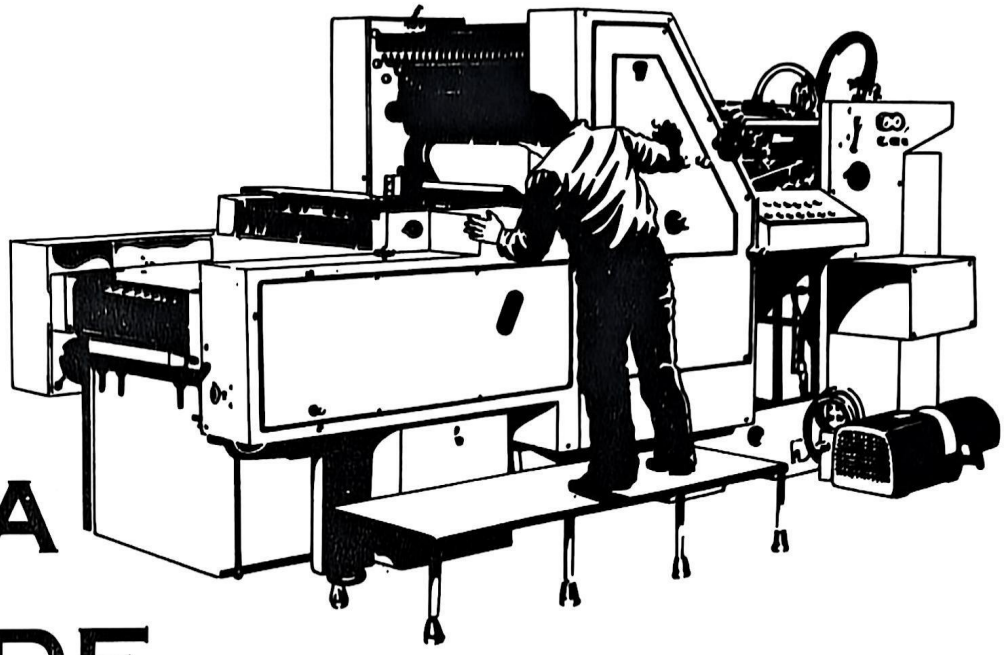
Dicas Para Melhorar a Memória
Como vencer alguns lapsos de memória 11

Reflexos Naturais X Necessários
Um quadro comparativo para refletir 12

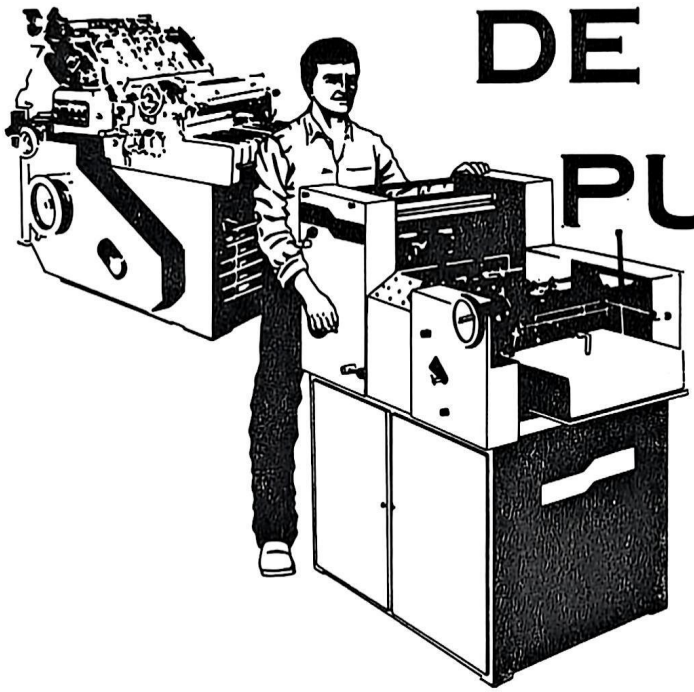
"Livro Fácil de Vender"
Considerações Sobre o "Nutrição" 14

SEMEADOR - Editado bimestralmente pela Editora Missionária "A Verdade Presente" - Rua Flor de Cactus, 140 - 08580 - Itaquaquecetuba, SP.
Gerente Geral: Gerson S. de Barros; **Redator-Chefe:** Olyntho S. Soares; **Editor:** Ricardo E. Devai; **Revisor:** Isaías S. Lima; **Diretor de Arte:** Juarez Pereira; **Diagramador:** Ysrael Castromonte e Mariano Santiago; **Colaborador Especial:** José Barbosa.
Toda correspondência deve ser enviada para:
SEMEADOR — Caixa Postal 135 - 08580 - Itaquaquecetuba, SP.

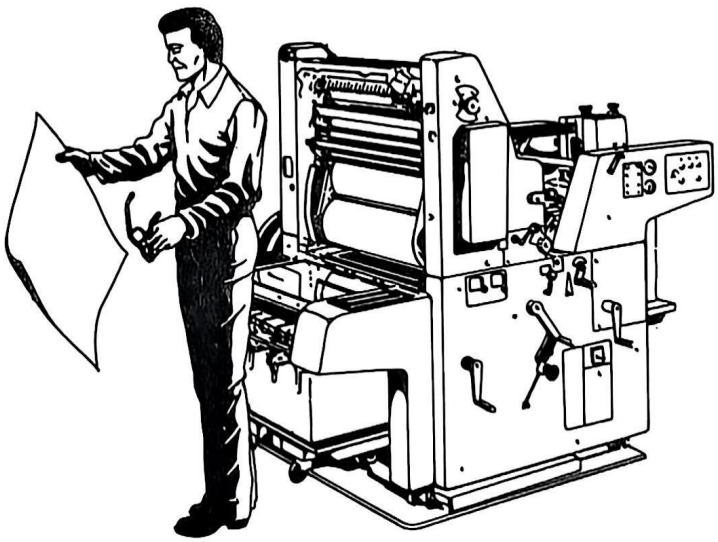
Distribuição gratuita.



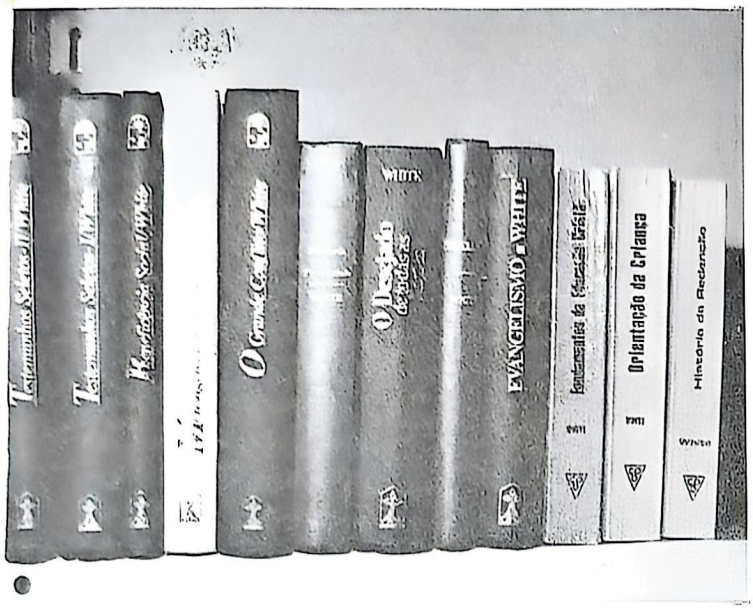
A OBRA DE PUBLICAÇÕES



"O colportor inteligente, temente a Deus e amante da verdade, deve ser respeitado, porque ocupa uma posição igual à do ministro evangélico." 2TSM 540.



Em face de tão tremenda tarefa como seja levar o evangelho a todo o mundo, a igreja deve aproveitar-se de todo meio possível de comunicação. A imprensa tem sido por longo tempo reconhecida como agente muito eficaz na difusão das idéias.



O Começo das Publicações

A obra de publicações dos adventistas começou em resultado de uma visão tida por Ellen White em 1849, enquanto assistia a uma reunião geral em Dorchester, Massachusetts. Leiamos seu próprio testemunho: "Depois da visão, eu disse a meu esposo: Tenho uma mensagem para ti. Deves começar a publicar um pequeno jornal e mandá-lo ao povo. Que seja pequeno a princípio; mas, lendo-o o povo, mandar-te-ão meios com que imprimi-lo, alcançará bom êxito desde o início. Desde este pequeno começo foi-me mostrado assemelhar-se a torrentes de luz que circundavam o mundo." VE 127.

O pastor White estava convencido de que a mensagem provinha do Senhor, e desejava cumprir Suas indicações, mas passou algum tempo antes que isso fosse possível. Em 1849, a família White trasladou-se para Rocky Hill, Connecticut, passando a residir na casa de Alberto Belden, no mesmo aposento em que se haviam celebrado duas das reuniões sabáticas no ano anterior. Ali a sra. White teve outra visão quanto à obra de publicações, e instou com seu marido para que começasse a tarefa de escrever e imprimir. Mais de uma vez havia o pastor White trabalhado nos campos de feno e no bosque a fim de ganhar o suficiente para a manutenção da família e as passagens de trem, a fim de assistir a uma assembléia. Podia fazer isto novamente, mas tal tarefa absorveria grande parte do tempo destinado a pregar o evangelho. Que devia fazer? A necessidade parecia imperativa e estava fazendo planos para procurar trabalho, quando sua esposa teve uma visão da obra que o aguardava, e disse que o Senhor tinha outro trabalho para ele. Devia "escrever, escrever, escrever e avançar pela fé."

A obra de publicações não era nova para os pioneiros adventistas. Guilherme Miller contribuíra com artigos para o *Vermont Telegraph* (Telégrafo de Vermont) e depois para outras revistas. Além disto, publicara folhetos. Josué V. Himes começou em 1840 a publicar *Signs of the Times* (Sinais dos Tempos). Por volta de 1844, estavam difundindo as doutrinas adventistas por todo o país em muitas revistas semelhantes à *Signs of the Times, The Midnight Cry e The Voice of Truth* (Sinais dos Tempos, O Clamor da Meia-noite e a Voz da Verdade). A tarefa a que o pastor White devia fazer frente, porém, parecia oferecer perspectivas as mais desalentadoras. Comparada com a emocionante mensagem de 1844, a presente tarefa de evangelizar o mundo deve haver parecido quase impossível.

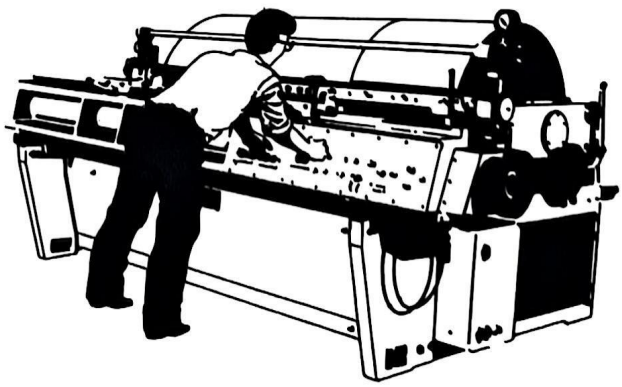
O pastor White começou a escrever. Depois, caminhou treze quilômetros de ida e volta até Middletown, em Connecticut, para contratar um impressor. O primeiro número de *The Present Truth* (A Verdade Presente) saiu em julho de 1849. O dito jornalzinho chegou a ser *The Advent Review and Sabbath Herald* (A Revista do Advento e Arauto do Sábado), o órgão oficial da igreja. Mas, como prosperou esta revista até chegar a ser um tão importante órgão de publicidade?

Sendo que os White eram os principais redatores, a impressão desse jornal se fazia em qualquer lugar em que lhes tocasse residir. Quando se mudavam, mudava-se também a revista. Foi em Paris, Maine, que os irmãos resolveram chamar esta publicação *The Second Advent Review and Sabbath Herald (A Revista do Segundo Advento e Arauto do Sábado). No ano seguinte foi suprimida a palavra "second" (segundo) e ficou com o nome que hoje conserva. O título Present Truth* (Verdade Presente) reapareceu mais tarde em um jornal doutrinário publicado pela *"Pacific Press". A Review* (Revista), que estava a princípio destinada tanto à igreja como ao público, é agora um órgão especialmente da igreja.

Quando os White se mudaram para Rochester, Nova Iorque em 1852, decidiram estabelecer a obra de publicações sobre uma base mais firme. Compraram um prelo de mão por 652,93 dólares e instalaram-no em Mount Hope Avenue, 124, que constituiu nossa primeira editora. Três anos mais tarde, a sede da obra de publicações trasladou-se para Battle Creek, Michigão. Em 1903, a editora "Review and Herald" estabeleceu-se em Washington, D.C.

Entretanto, iniciaram-se outras instituições. Em 1872, os White foram à Califórnia para colaborar com o pastor Loughborough e seus ajudantes. Fez-se logo evidente a necessidade de um órgão de publicidade na costa ocidental. O pastor White publicou o primeiro número de *The Signs of the Times* (Os Sinais dos Tempos) a 4 de julho de 1874, havendo feito a impressão numa tipografia de Oakland. Antes de findar o ano, organizou-se a "Pacific Press Publishing Association" (Associação Publicadora do Pacífico) e dentro de poucos meses estava publicando os Signs (Sinais) em sua nova sede, à rua Castro, em Oakland. Em 1904, foi transferida para Mountain View, na Califórnia.

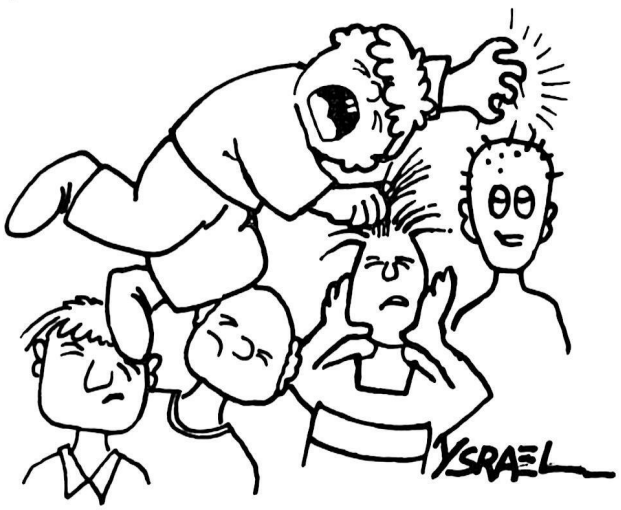
Em Nashville, Tennessee, o pastor J. Edison White, filho do casal White, começou a publicar, em 1900, *The Gospel Herald* (O Arauto do Evangelho). Ao começo do ano seguinte, esta empresa passou à denominação e converteu-se na "Southern Publishing Association" (Associação Publicadora do Sul), que deu origem a *These Times* (Estes Tempos).



OS SEIS ERROS DO HOMEM

R. Devai.

O filósofo e estadista romano, Cícero, escreveu há uns dois mil anos, o que tive oportunidade de ler numa publicação chamada BITS & PIECES, de novembro de 1981. De maneira objetiva, Cícero sintetiza em seis sentenças o que tem gerado capítulos e capítulos em livros que tratam sobre o ser humano e seu inter-relacionamento. Reflitamos brevemente.



1

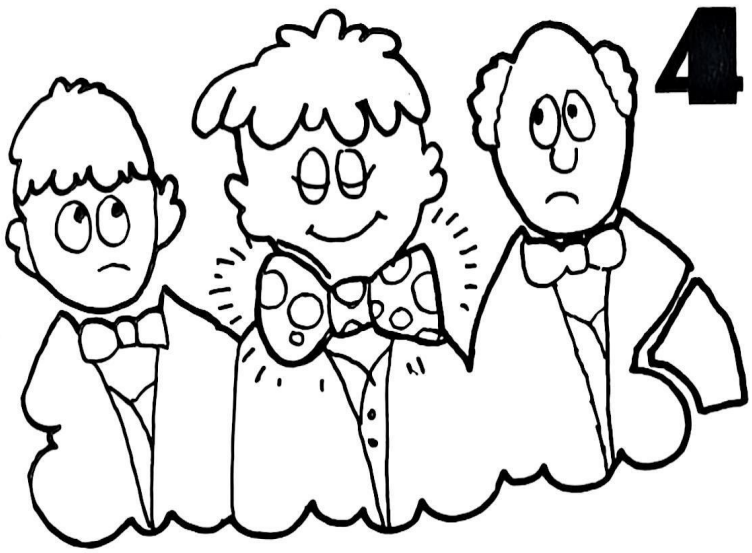
A ilusão de que o progresso pessoal é realizado ao subjugar outras pessoas — Realmente é comum ouvirmos de pessoas que transformam a cabeça dos outros em degraus de escada. É bem provável que tenham pouca vontade de desenvolver seus talentos, preferindo derrubar outros para alcançar melhores posições. Aparentemente alcançam postos excelentes. Aparentemente! É bom frisar.

2

A tendência de se preocupar com coisas que não podem ser mudadas ou corrigidas — Diz um pensamento, mais ou menos assim: "Senhor, dá-me coragem para mudar aquilo que está ao meu alcance; paciência para suportar aquilo que não posso modificar e sabedoria para reconhecer a diferença." De fato, ao deparar com uma situação insolúvel, nada de ficar se preocupando ou arrancando cabelos.

3

A insistência de que algo é impossível só porque não podemos realizá-lo — Por vezes cremos ser polivalentes e tratamos de aparecer sempre com a "melhor" solução do mercado. E se não encontramos resposta, viramos as costas e pensamos: "Isto é simplesmente IMPOSSÍVEL!"

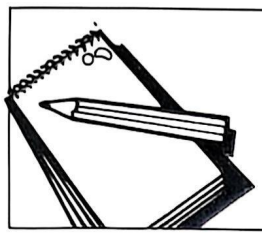


A recusa de colocar à parte preferências insignificantes — Aqui está a raiz de grandes intrigas entre os homens. Porque eu quero assim, deve ser assim — soa o lema de muitos, tendo como razão ou explicação pequenos gostos sem importância para a ocasião. A capacidade de deixar de lado coisas triviais não é fraqueza, pelo contrário, constitui-se uma força que poucos têm, e é tão necessária.

A negligência em desenvolver e refinar a mente, não adquirindo o hábito de ler e estudar — Nós, os seres humanos, não temos uma mente completamente desenvolvida, senão bem pouco. Portanto, vale a pena reforçar o fato de que ler e estudar não faz mal a ninguém. Muitos que têm possibilidade de desenvolver-se não o fazem, em muitos casos, sob pretextos de fundo religioso. É bom que se diga que estudar não significa apenas freqüentar uma escola; o estudo tem vários ramos. Agora, não querer estudar, já é outra coisa.

A tentativa de obrigar outros a agir e viver como fazemos — Às vezes nos colocamos na posição de modelos e desejamos que os outros, de forma obrigatória, se ajustem a nós, exigindo que procedam exatamente como somos, roubando-lhes a individualidade e o direito de escolha dado por Deus. Devemos estar mais dispostos a aprender de outros.

Isso é tudo por agora.



O COLPORTOR PERGUNTA

E O MEU ARTIGO?

Por que nem todas as colaborações são publicadas no SEMEADOR, ao passo que se solicita freqüentemente material para publicação?

Primeiramente seria bom esclarecer que nem todos os artigos são publicáveis, embora demos atenção a cada material enviado e verifiquemos as possibilidades de publicá-lo. As principais razões por que arquivamos determinados artigos, são:

Excesso de compilação — O material contém, às vezes, de 80 a 90 por cento de compilação, com textos bem conhecidos do público leitor. Isto pode gerar desinteresse pela leitura. Portanto, o ideal é cem por cento do próprio autor, ou, no mínimo, 50 por cento de compilação e 50 por cento original.

Explicação do óbvio — Determinados textos apenas comentam o óbvio, repetindo o que já foi dito ou escrito anteriormente, com mudanças insignificantes. Em muitos casos, eliminamos também o excesso de palavras por amor à concisão.

Textos comprometedores — Há artigos que não convêm à Igreja e que, por isso, são colocados à parte. Muitas vezes refletem apenas o pensamento do indivíduo e não o da denominação. Nossas publicações devem refletir a crença da organização.

Notícia-artigo — Notícia é notícia. Às vezes, dados sobre um curso de colportagem, por exemplo, recheados de textos bíblicos e do Espírito de Profecia, incluindo comentários do autor, parecendo artigo, mas é *notícia*. E aqui, aproveitamos para dar uma fórmula útil na elaboração da notícia — 3Q + OCP. Procure responder a estas perguntas: *Quem? Quando? Quê? Onde? Como? Por quê?* Lembre-se: a) nome completo das pessoas envolvidas; b) data e horário corretos; c) fato em si; d) o lugar e cidade principal mais próxima; e) maneira como aconteceu; f) causas que precederam o fato (se batismo — o trabalho preparatório; se conversão — a vida anterior; se conferência — preparativos etc.). Preenchendo estes dados, a notícia estará completa. Qualquer outro detalhe importante servirá para enriquecer a matéria.

Não estamos requerendo escritores profissionais, pois tampouco os somos; procuramos, contudo, oferecer sempre o que há de melhor para o colportor andar bem informado e aprender novas coisas. Caso queira escrever, leia estas sugestões:

1. Escreva um testemunho pessoal, contando sua conversão, por exemplo.

2. Uma experiência do campo de colportagem.

3. Um versículo bíblico comentado, com pensamentos inspirados.

Se você já escreveu alguma vez e não publicamos nada, tente outra vez, lembrando-se do que acabou de ler. Que Deus o abençoe, futuro colaborador.

ENTUSIASMO — UM FATOR DE ÊXITO

Esta palavra é um fator de sucesso em todo empreendimento, especialmente no trabalho da colportagem.

Deus nos convida a exercer zelo e entusiasmo em Seu trabalho. Vemos muitas vezes comerciantes empenhados avidamente em acumular riqueza, e comparamos o entusiasmo deles com o de nossos obreiros e colportores. Ficamos então envergonhados diante de nossa falta de entusiasmo.

Algumas razões para sermos cheios de entusiasmo.

1. **O colportor é um mensageiro de Deus empenhado em dar a última mensagem ao mundo.**

"Deus ordenou a colportagem como um meio de apresentar perante o povo a luz contida em nossos livros, e os colportores devem estar compenetrados da importância de colocar diante do mundo, tão depressa quanto possível, os livros necessários para sua educação e esclarecimento espirituais. Esta é exatamente a obra que o Senhor deseja Seu povo faça neste tempo. Todos os que se consagram a Deus para trabalhar como colportores, estão auxiliando na proclamação da última mensagem de advertência ao mundo. Não podemos avaliar demasiadamente esta obra; porque, não fossem os esforços do colportor, muitos nunca ouviriam a advertência." CE 6.

2. **O colportor está realizando a obra mais importante.**

"Se há um trabalho mais importante do que outro, é o de colocar nossas publicações perante o público, levando-o assim a examinar as Escrituras. A obra missionária — introduzir nossas publicações nas famílias, conversar e orar com e por elas — é uma boa obra, e que educará homens e mulheres para fazerem trabalho pastoral." Idem 7.

Não há obra mais elevada.

"Não há obra mais elevada do que a obra da colportagem evangelística; porque abrange o cumprimento dos mais elevados deveres morais. Os que se empenham nesta obra precisam estar sempre sob o domínio do Espírito de Deus. Não deve haver exaltação do eu... A Palavra do Senhor a Seu povo é que levantemos a norma mais e mais alto. Se obedecermos a Sua voz, Ele trabalhará conosco e nossos esforços serão coroados de êxito. Em nossa obra receberemos ricas bênçãos do alto, e ajuntaremos tesouros junto ao trono de Deus.

"Se tão somente soubéssemos o que está diante de nós, não seríamos tão vagarosos na obra do Senhor". idem 12.

3. **O colportor executa uma obra que traz dupla recompensa.**

"Quando os remidos se acharem perante Deus, responderão a seus nomes almas preciosas, que aí se encontram em virtude dos fiéis e pacientes esforços feitos em seu favor, das súplicas e do fervor com que os persuadiram a fugir para o Forte. Assim aqueles que foram neste mundo cooperadores de Deus, hão de receber a sua recompensa.

"Qual não será a gratidão das almas que se encontrarão conosco nas cortes celestiais ao compreenderem a simpatia, o amorável interesse que foi manifestado em sua salvação! Todo louvor, honra e glória serão dados a Deus e ao Cordeiro por nossa redenção; mas não haverá detrimento para a glória. de Deus, em expressar gratidão à instrumentalidade que Ele empregou na salvação de almas que estavam prestes a perecer.

Uma ditosa conversa.

"Os remidos hão de encontrar e reconhecer aqueles cuja atenção eles atraíram ao excelso Salvador. Que ditosa conversa hão de eles ter com essas almas! 'Eu era mesmo pecador', se dirá, 'sem Deus e sem esperança no mundo; e tu te dirigiste a mim, e atraíste minha atenção ao precioso Salvador, como minha única esperança'.

"Que regozijo haverá quando esses remidos encontrarem e saudarem aqueles que se preocuparam com eles!" idem 153.

Querido colportor: quando Satanás tentar levá-lo ao desânimo, ou mesmo a pensar em se acovardar de prosseguir neste trabalho, pense nesta grandiosa alegria que nós teremos se permanecermos firmes até o fim. Deixemos que outros vendam bolsas, ou mesmo outros livros e objetos diferentes; nós vamos executar o trabalho para o qual Deus nos chamou, crendo que esta obra *tem uma recompensa;* recompensa esta superior a todas as outras que se possa receber nesta Terra.

Disse certa vez Napoleão: "Os homens de imaginação dominam o mundo". Sem imaginação e entusiasmo não se pode realizar grandes feitos, em nenhum ramo de atividade.

Foi o entusiasmo que ajudou Livingstone a realizar o que realizou. Seus amigos procuraram dissuadi-lo de sua árdua obra pioneira, acusando-o de excesso de entusiasmo. Referindo-se a essa acusação, escreveu ele: "De pronto admito a acusação, que certamente mereço". Bem reconheceu que não poderia realizar o que desejava, sem um vivo espírito de entusiasmo.

Certa ocasião um homem perguntou a um amigo: "Por que vai ouvir Moody falar? Você não acredita no que ele prega, não é mesmo?"

"Não, não acredito", respondeu o interpelado; "mas o sr. Moody crê no que prega".

Moody levava a sério a mensagem que proclamava, e o entusiasmo com que o fazia era contagiante.

Caros soldados da página impressa, ponhamos mais entusiasmo na obra de Deus, e ficaremos surpresos com os resultados.

"Vós, porém, esforçai-vos, e não desfaleçam as vossas mãos; porque a vossa obra terá uma recompensa." 2 Cr 15:7.

Ergamos nossas cabeças e contemplemos a grande obra a ser realizada. Deus nos chama para sermos Seus instrumentos na realização desta obra. Digamos como Isaías: "Eis-me aqui, envia-me a mim." (Is 6:8) Amém.

DICAS PARA MELHORAR A SUA MEMÓRIA

Alexandre Araújo

Você está se despedindo de um cliente e pergunta discretamente: "Como é o nome do seu vizinho ao lado?" O conhecimento do nome da próxima pessoa a ser visitada é uma boa pré-aproximação — pensa você. Então, ao ser atendido vai logo dizendo: "Gostaria de falar com o sr. Fulano. Ele está?" A pessoa vem lhe atender prontamente, pensando que se trata de um conhecido, ou, no mínimo, de algo importante.

Durante a oferta você usa o nome da pessoa algumas vezes, pois é uma boa maneira de despertar a simpatia. Mas, num momento muito importante (no fechamento, por exemplo) você esquece esta peça tão fundamental: o nome.

Situações embaraçosas desse tipo são mais comuns do que podemos notar. Isso porque nós nos concentramos apenas na visão. Lembramos mais facilmente o que vemos do que o que ouvimos. Por isso lembrar de um rosto sempre é mais fácil do que de um nome, segundo Harry Lorayne.

Para que você consiga vencer estes pequenos lapsos de memória, aqui vão seis dicas muito fáceis de serem seguidas:

1. Quando conhecer alguém tente ouvir bem o nome. Preocupe-se em pronunciá-lo corretamente. Se não conseguir entendê-lo, não se preocupe, peça para a pessoa repeti-lo, pois no mínimo ela vai ficar satisfeita pelo seu interesse.

2. É muito importante que durante a conversa você use o nome dela com freqüência. Ao se despedir repita-o novamente.

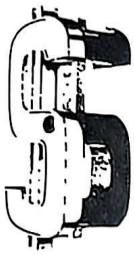
3. Procure visualizar mentalmente o nome que você ouviu e relacioná-lo com alguma coisa conhecida. Exemplos: Manuel com manual, Luís com luz.

4. Outro método de se lembrar facilmente o nome de alguém é associando-o com uma característica pessoal. Por exemplo: o sr. Félix realmente é muito feliz.

5. Ligue o nome com algum lugar ou pessoa famosa. No caso da pessoa se chamar Paulo relacione com São Paulo, ou Roberto com Roberto Carlos.

6. Procure lembrar-se de algum conhecido que tenha o mesmo nome.

Agora que lhe demos essas dicas procure colocá-las em prática imediatamente, e você vai ver que muitas situações embaraçosas vão cair no esquecimento...



Vendas & Afins

REFLEXOS: NATURAIS X NECESSÁRIOS

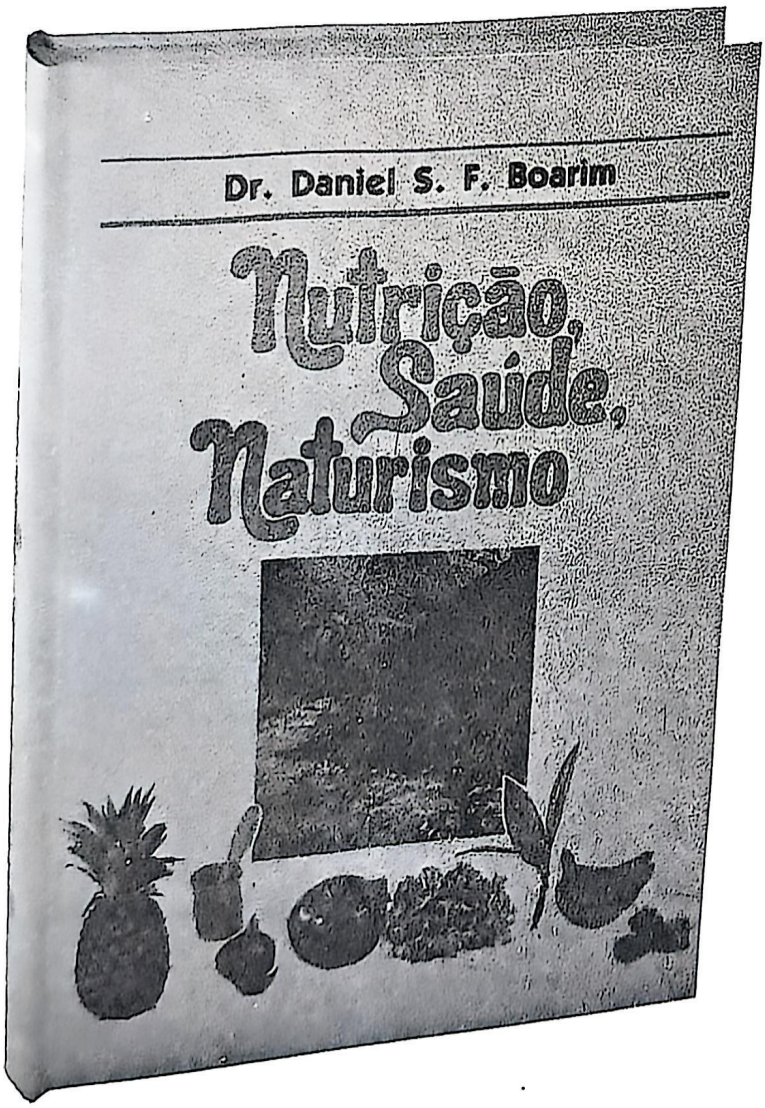
No campo das vendas aprendemos princípios técnicos que nos orientam desde a apresentação até a consumação do ato de vender. Porém, além de princípios, há certos *reflexos naturais* (atitudes e defeitos) que entram em choque com os *reflexos necessários,* e estes só podem ser alcançados através da luta contra si mesmo. Compare o quadro abaixo. "O confronto de nossas duas opiniões poderão trazer-lhe idéias interessantes", afirma Marcel Chapotin, autor do *Manual do Vendedor Moderno,* donde adaptamos este quadro.

QUE É FÁCIL, NATURAL E INEFICAZ	O QUE É DIFÍCIL, ANTINATURAL E EFICAZ
Falar de si.	Falar ao cliente dele mesmo.
Pensar continuadamente em si mesmo.	Meter-se "na pele de outrem".
Descrever complacentemente seu produto, seus característicos técnicos etc.	Fazer valer as vantagens, o agrado, o benefício, as economias que o produto trará ao cliente.
Afirmar que entusiasmo é a primeira qualidade do vendedor.	Permanecer entusiasmado, mesmo quando tudo vai mal.
Deixar-se envolver pelo ritmo nervoso de nossa época. Bancar o homem apressado.	Irradiar calma. "Vender" ao cliente apressado, ou que mostra sê-lo, a idéia de escutar-nos tranqüilamente
Apresentar-se como solicitador.	Estar convencido das vantagens que oferece. Ser o embaixador de sua firma.
Falar mesmo quando nada tem a dizer.	Falar pouco. Saber escutar as reflexões do cliente.
Ter-se por um fino psicólogo e um vendedor nato.	Desenvolver os instrumentos de seu senso psicológico: observação, memória etc. Aperfeiçoar-se sem cessar.
Apresentar seus argumentos secamente.	Falar de maneira imaginosa.

Deixar-se influenciar pelo pessimismo de certos clientes. Tornar-se um portador de más notícias.	Ter o otimismo cravado no coração, apesar de seus receios, seus desgostos e seus contratempos.
Considerar como imbecis aqueles a quem não se conseguiu provocar interesse ou convencer.	Manifestar para com todos os seus clientes uma simpatia sincera.
Tratar sem cerimônia seus clientes jovens.	Considerar que um cliente jovem tem direito ao máximo de atenção e deferência.
Contentar-se com as belas promessas de um subalterno ou suscetibilizá-los tentando passar por cima dele.	Fazer dele um aliado após tê-lo convencido. "Vender-lhe a idéia" de uma entrevista com o chefão.
Dar-se ao sério. Trabalhar de maneira rígida.	Ter senso de humor. Trabalhar de modo flexível.
Ter apenas conhecimento superficial de seu produto, e fazer exibição de seus conhecimentos técnicos.	Conhecer tudo de seu produto, de sua técnica, de seus usos, mas explicar-se com perfeita simplicidade.
Não vender jamais senão os mesmos artigos. Afirmar para os outros aquilo que não se deve falar: "Minha freguesia não quer saber de tais artigos".	Falar ao cliente de tudo o que é suscetível de comprar. Libertar-se de seus hábitos. Defender e justificar seus preços.
Ter medo da concorrência... sem conhecê-la. Falar mal dela.	Conhecer perfeitamente a concorrência, sem falar dela jamais.

"O colportor inteligente, temente a Deus e amante da verdade, deve ser respeitado, porque ocupa uma posição igual à do ministro evangélico."
2TSM 540.

"LIVRO FÁCIL DE VENDER"!



"**Nutrição, Saúde, Naturismo,** um livro fácil de vender" — é o que têm afirmado vários colportores pouco tempo depois do lançamento desta nova obra. Realmente, o interesse das pessoas é facilmente despertado pela importância dos assuntos abordados.

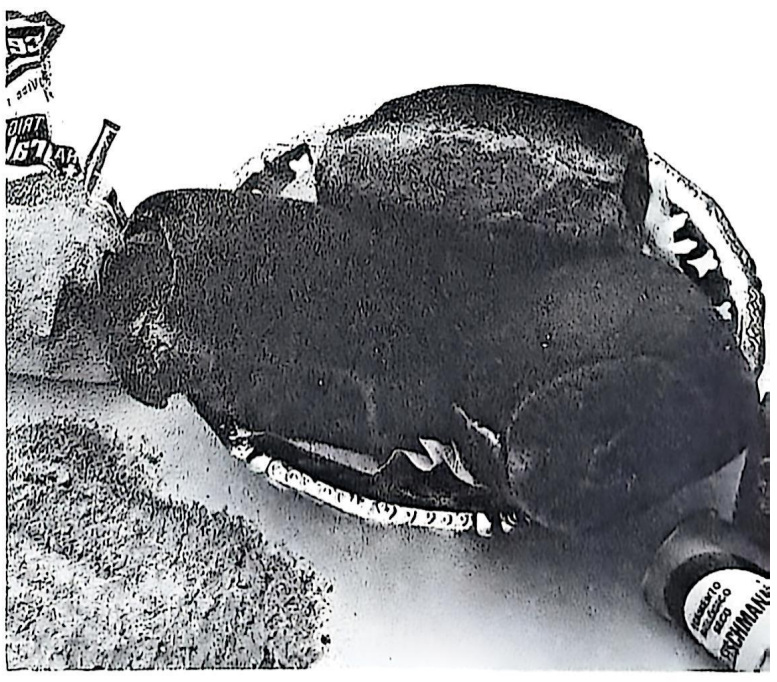
Para cada cliente, seja ele um bancário, um escriturário, um comerciante, um advogado, um administrador, um desportista, um operário, uma dona-de-casa etc., há vários pontos superinteressantes, que o colportor inteligente e diligente aprenderá em pouco tempo a selecionar e apresentar da maneira correta. Por exemplo, não há mãe que não venha a interessar-se pelo assunto da "alimentação do bebê" ou "alimentação da criança"; qualquer mulher que aspire à maternidade desejará saber sobre a "nutrição da gestante"; nos clubes e academias será muito fácil atrair a atenção para a "nutrição do atleta"; a dona-de-casa não resistirá à seção de receitas culinárias, que inclui o "leite de soja", o "queijo de soja", o "glúten", o "pão integral",

o "bolo de milho" etc; os exercícios físicos para a coluna prenderão a atenção de não poucos leitores; a parte dedicada aos tratamentos naturais através de plantas medicinais, dietas específicas, hidroterapia prática e argila (geoterapia), sem dúvida interessará a todos; arrematando, muitos desejarão ter à mão a tabela de necessidades nutricionais, a tabela de crescimento de crianças, o apêndice que trata de primeiros socorros, o resumo de mais de cem doenças e respectivos tratamentos, além dos muitos outros assuntos arrolados. E frise-se bem: tudo isto num livro! O cliente só vê vantagem no fato de que tantos assuntos necessários são assim apresentados de modo simples, prático e objetivo, e condensados em um só livro, que ele poderá adquirir por um preço relativamente baixo. Dificilmente alguém escapará de uma boa oferta, havendo compreendido o objetivo do trabalho. Soma-se a este leque de aspectos positivos o belo colorido e arranjo da capa, e a fartura de ilustrações, que constituem valioso atrativo visual.

Como exemplo de sucesso pioneiro, que deve servir de incentivo aos colportores que ainda não fizeram sua experiência com o novo livro, gostaríamos de citar o caso do irmão Geraldo Cardoso, ASPA, que em apenas dois dias de trabalho vendeu cerca de 130 unidades do "Nutrição", e sem prospecto! Os estudantes da Escola Missionária também afirmam ter encontrado novo alento ao começarem a fazer ofertas com o "Nutrição". Outros colportores que preferem trabalhar com o jogo de cinco ou três livros participam-nos que o "Nutrição" serve de inestimável ajuda para a venda dos demais livros. Alguns têm experimentado vendê-lo juntamente com o "Hortaliças" e o "Frutas", o que é uma boa opção. Juntá-lo à oferta dos cinco livros da "coleção verde', ou colocá-lo no lugar do "Meus Filhos" também é factível.

Uma saída muito apropriada para esse tempo de crise econômica tem sido, em certas ocasiões, vender o "Nutrição" em dois pagamentos, o que pode aumentar consideravelmente as vendas. Em todos os casos, não obstante, os colportores vêem maiores e melhores perspectivas de lucro — tanto material como espiritual.

E você, já fez sua experiência? Estude cuidadosamente o conteúdo do livro, aplique-o à sua vida e comece já a partilhar este repositório de benefícios com seus futuros clientes. Trata-se, inegavelmente, de um novo e promissor horizonte que Deus nos tem aberto!



SEGREDOS DA FAMÍLIA FELIZ

"I

D

O que cada pai e mãe d
saber sobre a educaçã
dos filhos está contid
neste pequeno livro
inspirado.
"Apelo Solene" é seu t
original.

Não deixe de lê-lo e distribuí-lo.